

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

AON 51 - Od pracy na etacie do 14 flipów

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a moim specjalnym gościem dzisiaj będzie Aleksandra Włodarczyk. Ola jest osobą, która od pracy na etacie w urzędzie do tej pory zrobiła już czternaście flipów i prowadzi kwaterę pracowniczą.

W tej audycji powiemy o trzech głównych tematach. Po pierwsze w jaki sposób Ola, pracując na zwykłym etacie, na którym zarabiała mniej niż 3 tysiące złotych, rozpoczęła biznes inwestowania w nieruchomości. Po drugie Ola podzieli się z nami swoimi przemyśleniami na temat zrobienia czternastu flipów w Bydgoszczy, na których zarobiła od 40 do 106 tysięcy złotych.

Powiemy tu również o kwaterze pracowniczej, która zarabia przez większość miesiąca tysiąc złotych dziennie. Na koniec w punkcie trzecim Ola powie, dzięki jakim osobom ma kapitał, wiedzę techniczną i osoby do pomocy przy realizacji flipów.

Ola jest jedną z najprężniej działających naszych absolwentek. Uczestniczyła we wszystkich naszych kursach, więc mam okazję śledzić jej działania od samego początku. Ola występowała również na wielu spotkaniach regionalnych. Wystąpi teraz na zjeździe absolwentów, więc jeżeli chciałbyś spotkać Olę, to będzie taka możliwość.

Dzięki tej audycji mam nadzieję, że wiele osób, które jest na etacie, zrozumie, że do inwestowania w nieruchomości nie są potrzebne własne środki. Wystarczy mieć tylko plan i poznać odpowiednich ludzi, którzy pomogą w zrealizowaniu swoich marzeń.

Dobrze, Olu, zacznijmy od punktu pierwszego. Proszę, przedstaw się naszym słuchaczom, powiedz, jak zaczynałaś swoją przygodę z nieruchomościami od momentu, kiedy pracowałaś jeszcze na etacie.

Cześć, nazywam się Aleksandra Włodarczyk. Mieszkam i inwestuję w Bydgoszczy. Jest mi bardzo miło, że będę mogła podzielić się z Wami moją historią. Myślę, że ona będzie przydatna dla osób, które pracują na etacie i chciałyby zająć się nieruchomościami.

Moja historia wygląda w ten sposób, że od 2007 roku pracowałam na etacie w urzędzie, gdzie zarabiałam 2800 złotych netto. Od zawsze wiedziałam, że nie jest to praca, którą chciałabym wykonywać do końca życia, natomiast nigdy nie miałam odwagi żeby z niej zrezygnować.

Najbardziej w tej pracy przeszkadzało mi to, że to pracodawca decyduje o tym, ile godzin dziennie mam pracować. Wiedziałam również, że gdybym ten czas poświęciła na pracę na własny rachunek, zarabiałabym dużo więcej pieniędzy i miałabym dużo więcej czasu na zajmowanie się moimi dziećmi.

Środowisko osób, z którymi przebywałam, nie sprzyjało temu, żeby zacząć działać na własny rachunek, ponieważ wszyscy moi znajomi, wszystkie koleżanki i koledzy, związani byli z pracą na etacie. Moi rodzice również byli pracownikami budżetowymi. Mama pracowała jako nauczycielka, a tata jako leśniczy.

Dopiero w momencie kiedy pojechałam na pierwszą Akademię Sourcingu do Pawła, zobaczyłam, że są inni ludzie, którzy zajmują się nieruchomościami i na nich zarabiają, więc uznałam, że jest to dobry kierunek i mogę zająć się tymi nieruchomościami również ja. Pracując na etacie, nie zarabiałam zbyt wiele, więc nie byłam w stanie kupić sama pierwszej nieruchomości na flipa i musiałam pozyskać kapitał od inwestorów.

Nie było to natomiast kłopotem, ponieważ na Akademii spotkałam osoby, które chciały się tym kapitałem podzielić. Pożyczyłam również pieniądze od swoich rodziców i dzięki temu zrealizowałam pierwszego flipa. Poza tym pozytywne strony etatu są takie, że wygenerowałam zdolność kredytową na poziomie około 200 tysięcy złotych.

Dodatkowo miałam mieszkanie wynajmowane w rodzinie, które podbiło moją zdolność do kwoty około 300 tysięcy złotych. Dzięki temu wzięłam kredyt hipoteczny na mieszkanie w kamienicy, gdzie zrobiłam cztery mikrokawalerki. Wszystkie moje oszczędności musiałam włożyć w remont tego mieszkania, ale dzięki temu mieszkanie to zarabia dzisiaj dla mnie ponad 5 tysięcy złotych miesięcznie, z czego kwotę 1200 złotych muszę przeznaczyć na spłatę raty kredytu.

W związku z tym wynik z tego mieszkania jest o prawie tysiąc złotych większy niż moja stara pensja na etacie. Ta inwestycja pokazała mi, że nieruchomości są bardzo dobrą drogą do tego, żeby uwolnić się z etatu i impulsem do dalszego działania i rozwoju.

Dziękuję Ci bardzo, Olu, za tą pierwszą część. Chciałbym ją tylko krótko podsumować. Wiele osób, które słuchają naszej audycji i są na etacie, doskonale zdają sobie sprawę z tego, że pracując od ósmej do szesnastej, mamy połowę dnia, tę najbardziej produktywną, wyjętą.

Więc zostaje nam tylko ten czas po pracy, do wieczora, kiedy jeszcze można wykonywać jakieś ruchy na rynku nieruchomości, odwiedzać inne mieszkania, spotykać się z właścicielami. Więc czas mamy ograniczony. Załóżmy cztery godziny w ciągu dnia po etacie.

Druga sprawa jest taka, że każdy sobie zdaje sprawę z tego, że zarabiając mniej niż 3 koła, nie jesteśmy w stanie kupić nieruchomości za 300-400 tysięcy złotych, bo musielibyśmy przez kilkanaście lat odkładać te pieniądze i nic po drodze nie jeść, więc siłą rzeczy musimy te pieniądze zdobywać od innych inwestorów.

Dzisiaj stało się to bardzo proste, szczególnie na takich właśnie eventach jak Akademia Sourcingu. Czy na jakichkolwiek spotkaniach regionalnych, które się odbywają, gdzie pojawiają się inwestorzy.

Bo jeżeli znajdziemy projekt, na którym możemy zarobić 50-60 tysięcy złotych, to każdy kto ma pieniądze, z przyjemnością wyłoży pieniądze na takie mieszkanie, żeby podzielić się na przykład w modelu pół na pół lub udzieli nam pożyczki, czego nie polecam – ale jest wiele sposobów, gdzie możemy ten kapitał od inwestorów pozyskać.

Pracując na etacie, pomimo tego, że mamy mało czasu, jesteśmy dalej w stanie zdobyć jakiś kapitał, a przede wszystkim, tak jak Ola powiedziałaś na końcu, mamy możliwość wzięcia kredytu, bo najlepsza zdolność kredytowa jest generowana właśnie przez zatrudnienie, szczególnie w budżetówce, kiedy mamy umowę o pracę na czas nieokreślony.

Wtedy przed zwolnieniem się z etatu, jeżeli taki macie plan, warto wykorzystać tę zdolność kredytową po to, żeby właśnie stworzyć sobie podstawowe źródło dochodu.

Ja znam to Twoje mieszkanie i rzeczywiście zrobiłaś tam bardzo fajne mikrokawalerki. Jeżeli ktoś się zastanawia, z czego wynika taki zysk, to przede wszystkim z tego, że to mieszkanie było kupione w Bydgoszczy, gdzie ceny były troszeczkę niższe niż teraz. Bydgoszcz jest tańszym miastem niż pozostałe miasta klasy A w Polsce, typu Wrocław, Warszawa i tak dalej.

Po drugie stawki najmu w Bydgoszczy są dość wysokie. Taka sama sytuacja jest w Łodzi czy w Katowicach, gdzie nieruchomości są stosunkowo tanie, a stawki wynajmu są wysokie, no bo są takie uniwersytety jak na przykład medyczne, gdzie studenci przyjeżdżają z całej Polski i płacą za te nieruchomości więcej, bo chcą mieszkać w fajnym standardzie.

Tak że podsumowując tę pierwszą część, jeżeli ktoś z Was słuchających pracuje na etacie, to musi sobie zdać sprawę z tego, że my na eventach mieliśmy kilka tysięcy osób, z czego ponad 80 procent to były osoby pracujące na etacie, które wykorzystywały swoją zdolność kredytową, pożyczyły pieniądze od rodziny i od znajomych i dzięki temu zaczynały inwestować w nieruchomości.

Dlatego widzicie na przykładzie Oli, że wystarczy po prostu wejść w środowisko osób, które się tym zajmują, być uczciwą osobą, której można zaufać, żeby ktoś Wam po prostu mógł pożyczyć pieniądze, i musicie wiedzieć, co macie robić.

Ja sobie zdaję sprawę, że po godzinie szesnastej jest ciężko jeszcze pójść po pracy, wyszukiwać nowe nieruchomości, ale nic nie spada z nieba. Jeżeli sami chcemy wygenerować swój kapitał, musimy po prostu sami wziąć się do pracy i zacząć to robić.

Dlatego teraz, Olu, chciałbym już po Twoim przedstawieniu, już wszyscy wiemy, jak Twoja historia wstępnie wyglądała, żebyś powiedziała nam, jak już weszłaś w środowisko inwestorów, wiedziałaś, że już masz dostęp do kapitału, w jaki sposób zaczęłaś robić flipy w Bydgoszczy.

Czy były to flipy bez remontu, z remontem, czy w mieszkaniach robisz kuchnie, czy robisz te mieszkania bez kuchni? Chciałbym, żebyś opowiedziała nam, w jaki sposób Ty flipujesz, jakie masz wyniki, tak żebyśmy my mogli dowiedzieć się, w jaki sposób również możemy to robić.

Dobrze, Paweł, sytuacja wyglądała u mnie w ten sposób, że po kilkunastu miesiącach zajmowania się nieruchomościami zrealizowałam czternaście flipów. Przeważnie wynik finansowy wynosił między 40 a 106 tysięcy złotych na jednym flipie. Natomiast trzeba pamiętać, że cała ta kwota nie jest przeznaczona tylko dla mnie, ponieważ działam razem z inwestorami, z którymi tym wynikiem finansowym muszę się podzielić.

Może żeby zachować jakiś porządek wypowiedzi, zacznę od początku. Pierwszy flip, który zrealizowałam, był to flip, na którym popełniłam wszystkie możliwe błędy, jakie można było popełnić. Począwszy od braku negocjacji ceny przy zakupie tego mieszkania, poprzez wszystkie błędy możliwe przy remoncie i oczywiście przy sprzedaży też to mieszkanie za nisko wyceniłam.

Największym punktem w całym tym procesie inwestycyjnym była ekipa remontowa, z którą nie mogłam dojść do ładu. Zupełnie źle ją wybrałam, mimo że na początku wydawało się, że współpraca będzie układać się dobrze, panowie z ekipy remontowej wyglądali na fachowców i myślałam, że remont pójdzie sprawnie i szybko.

Natomiast po jakimś czasie okazało się, że nie umiem tego remontu dobrze nadzorować, że ekipa remontowa chce ciągle ode mnie zaliczki, natomiast nie wywiązuje się ze swojej pracy, że często nie ma ich na remoncie. Więc tutaj przy tym flipie czas realizacji bardzo mi się przedłużył, ale z tego flipa wyciągnęłam bardzo dużo wniosków i już kolejne robiłam zupełnie inaczej.

Następne mieszkanie, które kupiłam, kupiłam zaraz po Akademii Sourcingu i przy tym mieszkaniu trzymałam się już schematu, który przedstawił Paweł. Czyli na początku zbadałam bardzo dobrze rynek, na którym miałam działać. Wybrałam sobie osiedla i dzielnice, na których będę flipować.

W związku z tym, że pracowałam jeszcze wtedy na etacie, więc po ośmiu godzinach pracy jechałam do przedszkola po moje dzieci i razem z córkami jeździłyśmy trzy razy w tygodniu oglądać wszystkie mieszkania w tych dzielnicach, które wybrałam. Dzięki tym wszystkim spotkaniom na nieruchomościach wiedziałam już, jakie mieszkania są okazjami inwestycyjnymi, wiedziałam już, jakie mieszkania chcę kupować.

Do dzisiaj ten schemat się u mnie sprawdza i według niego działamy. Szukamy mieszkań o powierzchni do 55 metrów kwadratowych w blokach do czterech pięter, czasami bez windy. Natomiast bloki muszą być zadbane, klatka schodowa musi być czysta i otoczenie wokół bloku również musi być zadbane.

W samym mieszkaniu przenosimy kuchnię do salonu, dzięki czemu zyskujemy dodatkową sypialnię. Ja w moich kuchniach nigdy nie daję zabudowy kuchennej ani sprzętu. Robię tak dlatego, że kiedyś sama szukałam mieszkania dla siebie i często rezygnowałam z zakupu takiej nieruchomości tylko ze względu na to, że kuchnia nie spełniała moich oczekiwań.

Albo meble kuchenne były wykonane nie w tym standardzie, którego bym oczekiwała, albo właśnie sprzęt kuchenny nie spełniał moich oczekiwań. Pomimo braku kuchni moje mieszkania sprzedają się bardzo drogo i taka jest właśnie moja podstawowa strategia.

Dziękuję, Ola. Czyli podsumowując Twoją podstawową strategię, kupujesz mieszkania dla rodziny, do 55 metrów czyli klasyk, do czwartego piętra bez windy, w blokach z cegły. Unikaszkamienic. Jest to tylko dobra okolica. Klatka musi być dobrze zrobiona. Nie może być patologii w okolicy, bo jest to mieszkanie dla rodziny.

I to co chciałem podkreślić, dlaczego zabieram głos to to, że Ty w kuchniach, które przenosisz do salonu, niestosujesz mebli kuchennych. I tu ważna uwaga dla słuchaczy, modele robienia flipów takich na ładnie są przynajmniej trzy. Jeden jest taki, że nie robimy całkowicie mebli kuchennych tak jak robi to Ola. Dużo osób ma do tego wątpliwości, ale zachęcam, żeby raz spróbować i zobaczyć, jak to idzie na Waszym rynku, bo niekoniecznie może się to sprawdzać w innych miastach.

Drugi sposób jest taki, że robimy komplet zabudowy, czyli meble kuchenne, które robi stolarz na wymiar albo meble z Ikea lub jakiegokolwiek innego sklepu plus wszystkie sprzęty AGD typu lodówka, piekarnik i tak dalej. Trzeci sposób jest taki, że robimy same meble kuchenne, a zamiast AGD dajemy po prostu atrapy. O tym możecie też posłuchać w poprzedniej audycji, którą nagrywałem z Danielem.

Wobec tego, Ola, wiemy już, jaka jest Twoja podstawowa strategia. Powiedz proszę o pozostałym wyposażeniu mieszkania. Jak urządzasz swoje mieszkania? Czy masz jeden stały projekt, który realizujesz na wszystkich nieruchomościach, czy przy każdej nieruchomości podchodzisz do niej indywidualnie? Jak wyposażasz łazienkę? Jakich używasz paneli, drzwi? Jakiej jakości są to materiały. Proszę, powiedz nam, w jakim stylu Ty to robisz.

Dobrze, Paweł. Może wróć do tego, że na tym mieszkaniu, o którym przed chwilą rozmawialiśmy, zarobiłam 76 tysięcy złotych, mimo że całe wyposażenie było tutaj używane z Castoramy. Czyli panele, stolarka drzwiowa, kafle w łazience – wszystko kupowałam w marketach budowlanych.

Wynik finansowy był tak dobry, ponieważ to mieszkanie kupiłam w bardzo, bardzo okazyjnej cenie. W tej chwili robię już zupełnie inaczej. Nie używam produktów z Castoramy do wykańczania moich mieszkań. Kafle do łazienki sprowadzam z zagranicy. Są to zawsze hiszpańskie kafle. Dzięki temu moje mieszkania wyróżniają się na rynku.

Dodatkowo zwiększam potencjał nieruchomości dzięki temu, że w miejscu gdzie standardowo było W, dostawiam umywalkę, a w łazience kosztem wanny wstawiam prysznic oraz dodatkowe WC.

W pozostałych pokojach dobieram kolorystykę podłogi do drzwi. Tutaj zawsze pamiętajcie o tym, żeby używać paneli dobrej jakości, ponieważ to robi największą robotę przy sprzedaży takiego mieszkania.

I poza tym powiem Wam taką ciekawostkę. Mam pod Bydgoszczą skład o powierzchni około 200 metrów, gdzie przechowuję wszystkie meble z mieszkań, które kupuję na flipa. Na początku te wszystkie meble i sprzęt wystawiałam po prostu przed śmietnik, natomiast po jakimś czasie zorientowałam się, że nie ma sensu tego robić. Te rzeczy, które nadają się do ponownego użytku, wywożę do tego składu.

Meble te wykorzystuję do mieszkań, które przygotowuję pod wynajem ponieważ tu jest trochę inny standard wykończenia niż w tych mieszkaniach, które przygotowuję na flipy. Do flipów na ładnie kupiłam cały zestaw homestagingowy, który również trzymam w tym magazynie. W skład tego wyposażenia wchodzi lampy, dywany, kanapy, fotele, ławy, rośliny, naczynia. Wszystko co sprawia, że mieszkanie wygląda dobrze przy sprzedaży.

Po remoncie osoba z naszego zespołu jedzie busem do magazynu i przywozi wszystkie meble, które montujemy w mieszkaniu. W tym momencie również robimy zdjęcia i wrzucamy takie ogłoszenie do internetu. Klient wie, że cena nieruchomości nie zawiera wyposażenia, ponieważ jest to jasno zapisane w ogłoszeniu.

Reakcja klientów, którzy przychodzą obejrzeć mieszkanie, jest zawsze pozytywna. Zawsze słyszę miłe komentarze, że mieszkanie jest bardzo dobrze urządzone i że właśnie w takim standardzie ci klienci chcieliby mieszkać.

Bardzo często pytają, ile kosztuje takie wyposażenie, ale w momencie gdy przedstawiam ceny poszczególnych elementów wyposażenia, rezygnują z zakupu tego wyposażenia i po prostu kupują puste mieszkanie. Tak w największym skrócie wygląda właśnie moja strategia inwestycyjna.

Dziękuję Ci, Olu, że podzieliłaś się z nami tym sposobem, ponieważ niewiele osób to robi. A pamiętajcie o tym, że klient, który na przykład wchodzi do salonu samochodowego i patrzy na nowego Mercedesa, to zazwyczaj jest to opcja, która kosztuje 50, 100, 150 tysięcy złotych drożej, niż ten klient chciałby ten samochód kupić, ale po prostu widzi, co mógłby mieć dzięki temu, że będzie takim Mercedesem jeździł.

Finalnie kupuje go bez tych wszystkich dodatków, ale widział, w jaki sposób on wygląda. Dlatego tu jest podobna strategia z tymi mieszkaniami, żeby pokazać klientowi, w jaki sposób on może mieszkać, ale finalnie kupuje gołe mieszkanie.

Pamiętajcie, że ludzie, którzy kupują mieszkanie do 55 metrów, to jest największy segment klientów na rynku. Ci ludzie bardzo często zbierają wszystkie oszczędności swojego życia, żeby przeprowadzić się do większego mieszkania, wyprowadzić się od rodziców. Często mieszkają w

wynajmowanych kawalerkach we dwójkę, rodzą się dzieci, przeprowadzają się właśnie do dwu, trzypokojowego mieszkania między 45 a 55 metrów.

Jeżeli wydają całą swoją zdolność kredytową i wszystkie swoje oszczędności, to nie będą mieli pieniędzy na wyposażenie, ale przekonają ich ten styl, w którym mieszkanie jest urządzone, bo zobaczą, jak ich życie może wyglądać w przyszłości w stosunku do tego, w jakim standardzie żyli do tej pory.

Podsumowując, Olu, Twoją strategię, Ty sprzedajesz swoje mieszkania bardzo drogo, ponieważ wyróżniasz się tymi aspektami, o których powiedziałaś. Jednak tych flipów zrobiłaś czternaście.

Na razie powiedzieliśmy o tych dwóch Twoich transakcjach, więc powiedz, proszę, skąd bierzesz kolejne nieruchomości, w jaki sposób je wyszukujesz, że doszłaś do czternastu i skąd bierzesz na nie pieniądze. Czy pracujesz tylko z jednym inwestorem, czy jest ich kilku?

Na początku szukałam mieszkań sama. Szukałam ich na portalach ogłoszeniowych. Jeździłam na wszystkie możliwe ogłoszenia, które spełniały moje oczekiwania. Przeważnie jeździłam oglądać te mieszkania z dziećmi i zawsze mówiłam, że będę kupowała takie mieszkanie za gotówkę.

Często zdarzało się tak, że właśnie dzięki temu, że jeździłam na te wszystkie mieszkania z dziećmi, sprzedający dużo bardziej przychylnie patrzyli na mnie i taką nieruchomość decydowali się sprzedać właśnie mnie.

Z biegiem czasu, im dłużej zajmowałam się nieruchomościami, coraz więcej ofert służyło do mnie od pośredników czy od osób, które poznałam na Akademii i rozliczałam się z nimi za taką ofertę, płacąc im prowizję. Do tej pory najwięcej osób, z którymi współpracuję, poznałam właśnie na Akademii Sourcingu.

Jeśli chodzi o kapitał, to część kapitału pozyskałam od rodziny, dużą część od osób, które poznałam na Akademii Sourcingu i w tej chwili mam już swoich stałych inwestorów, z którymi współpracuję.

Dzięki, Olu. Czyli tak jak widzicie, nawet pracując na etacie, jeżeli obracacie się w środowisku odpowiednich ludzi i trafia Wam się okazja, na której można zarobić od 40 do 100 tysięcy złotych, to jesteście w stanie przekonać kogoś, żeby podzielił się z Wami zyskiem pół na pół w zamian za to, że Wy oferujecie swoją pracę i wyszukanie nieruchomości, przeprowadzenie remontu i sprzedaż, a ta osoba daje kapitał i dlatego ten podział jest fifty fifty.

Teraz chciałbym, Olu, żebyś powiedziała jeszcze na koniec drugiego modułu o tym, w jaki sposób stworzyłaś kwaterę pracowniczą, która zarabia prawie tysiąc złotych dziennie. Opowiedz nam, proszę, gdzie ona jest, w jakim standardzie jest wyposażona i skąd wynika ta kwota.

Dobrze, teraz opowiem Wam o tej inwestycji, natomiast chciałabym zaznaczyć, że jest to inwestycja rodzinna. Nie przeprowadziłam jej sama. Mieliśmy w rodzinie dom, który był położony około 30 kilometrów od Bydgoszczy i początkowo myśleliśmy o tym, żeby zrobić tam pensjonat. Natomiast okazało się, że zapotrzebowanie na kwatery pracownicze jest tak duże, że finalnie dom ten jest właśnie przekształcony na kwaterę pracowniczą.

Więc chcę tutaj zaznaczyć, że jeżeli nie macie takiego domu w swoich zasobach, możecie zawsze taką nieruchomość podnająć i zrobić dokładnie to samo, co zrobiłam ja. Oczywiście wtedy część Waszego dochodu będziecie musieli przeznaczyć dla właściciela, natomiast cały czas ten biznes będzie dla Was opłacalny.

Wracając do mojej kwatery, znajduje się tam dwadzieścia łóżek w pięciu pokojach. Wynajmujemy te kwatery pracownikom, którzy są specjalistami w swoich branżach, czyli pracują na przykład na stacjach benzynowych czy przy trakcjach kolejowych. W naszym przypadku klientów zdobywamy poprzez portale ogłoszeniowe.

Koszt jednego łóżka to 50 złotych, więc mamy przy pełnym obłożeniu 50 razy 20, czyli tysiąc złotych dziennie. W naszym przypadku obłożenie nie jest nigdy stuprocentowe, natomiast można przyjąć, że przez dwadzieścia dni w miesiącu mamy pełną obsadę.

Jeśli interesuje Was, ile czasu zajmuje prowadzenie takiej kwatery, to w naszym przypadku wygląda to w ten sposób, że raz w tygodniu przychodzi pani, która zmienia pościelenie, zmienia ręczniki oraz sprzęta cały obiekt. Więc podsumowując, takie kwatery pracownicze czy pensjonaty to dzisiaj jest bardzo dobry biznes.

Dziękuję Ci, Olu. Czyli podsumowując, zrobiłaś już czternaście flipów, na których zarobiłaś od 40 do 106 tysięcy złotych. Opowiedziałaś nam o swoim standardzie, o tym, skąd bierzesz kapitał i w jaki sposób wyszukujesz okazje inwestycyjne. Powiedziałaś też nam o Waszej kwaterze, która generuje bardzo fajny zwrot.

Więc pewnie większość z nas teraz interesuje to, z jakim zespołem współpracujesz. Kto sprawia, że jesteś w stanie generować taką liczbę transakcji w ciągu roku? Powiedz, proszę, kto to jest, jaką ma funkcję i za co jest odpowiedzialny.

Na początku wyglądało to w ten sposób, że większość rzeczy wykonywałam sama. Począwszy od pozyskania nieruchomości, poprzez zatrudnienie ekipy remontowej, po sprzętanie i nawet wykończenie tego mieszkania. Wszystko robiłam sama. Dzisiaj wygląda ta sytuacja zupełnie inaczej.

W moim zespole jest kilka osób, a najważniejszą z nich jest mój inżynier, który zajmuje się nadzorowaniem remontu. W związku z tym, że robimy kilka remontów w kilku mieszkaniach, taka osoba do koordynacji jest bardzo potrzebna. Do jej zadań należy to, żeby kilka razy dziennie być na każdym remoncie i nadzorować, czy ekipa działa zgodnie z planem.

Dlatego serdecznie polecam Wam, żeby znaleźć do swojego zespołu taką osobę, która Was odciąży i zajmie się tymi sprawami, na które Wy nie macie ochoty. Ja w związku z tym, że na remontach się nie znam i nigdy nie chciałam się nimi zajmować, właśnie do zespołu zatrudniłam osobę, która mnie w tym wyręcza.

Poza tym na stałe współpracuję z ekipą remontową, która w tej chwili składa się z siedmiu osób, z osobą, która wyszukuje okazje inwestycyjne, ekipą sprzątającą oraz fotografem.

To tyle jeśli chodzi o moją historię, natomiast na sam koniec chciałabym Wam powiedzieć, że taką największą wartością, oczywiście poza zarobionym kapitałem, są dla mnie spotkania z ludźmi, których poznałam na wszystkich Akademiach, na spotkaniach regionalnych. Zawsze takie spotkania powodują, że mam większą chęć do działania, więcej inspiracji, więcej możliwości, tak że bardzo Was zachęcam do tego, żebyście brali również i Wy udział w takich spotkaniach.

Przez trzynaście lat pracy na etacie nie miałam możliwości, żeby spotkać się z taką liczbą osób, które tak by mnie inspirowały i które tak znacząco miałyby wpływ na moje obecne życie zawodowe. Mam nadzieję, że dzięki temu nagraniu będę miała możliwość spotkania się z jeszcze większą ilością ciekawych osób, tak że do zobaczenia.

Dziękuję Ci serdecznie, Olu, że podzieliłaś się z nami swoją wiedzą. Tak jak powiedziałem na początku, Ola jest jedną z najprężniej działających naszych absolwentek i mam nadzieję, że jest inspiracją dla wielu kobiet, które chciałyby wyjść z etatu czy po prostu rozpocząć prowadzenie własnej działalności gospodarczej, które nie mają jeszcze własnego pomysłu na to, co robić żeby zarabiać większe pieniądze.

Więc jeżeli takie osoby nas słuchają, to serdecznie zachęcam do tego, żeby pojawić się na takich spotkaniach jak spotkania regionalne w dużych miastach wojewódzkich, jak Akademia Sourcingu, gdzie można poznać ludzi, którzy wyszukują okazje, dostarczają kapitał, zajmują się remontami, wiedzą jak to robić i można połączyć sobie wszystkie potrzebne kontakty.

A jeżeli chcielibyście spotkać Olę, to oczywiście poza spotkaniami regionalnymi, na których Ola występuje, występowała, będziecie mogli ją spotkać na zjeździe absolwentów. To będzie trzeci zjazd absolwentów Warszawie pod koniec listopada 2019 roku. Tam będzie duża impreza, na której będzie ponad dwieście osób. Tam będziemy się wspólnie przez trzy dni bawić i integrować.

Mam nadzieję, że jeżeli zainspirowała Was ta historia, to będziemy mogli się tam spotkać. Informacje o wszystkich naszych spotkaniach znajdziesz na stronie [www. Pawelalbrecht.com](http://www.Pawelalbrecht.com). A ja jeszcze raz mam serdeczną nadzieję, że to nagranie przyczyni się do tego, że ktoś z Was zarobi po prostu więcej pieniędzy.

Słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, moim gościem była Aleksandra Włodarczyk. Pozdrawiamy, cześć!